業績・オペレーション

2013年3月期の連結業績報告・分析

5年間の要約財務データ（3月31日に終了した各決算期）

KDDI 連結	2009	2010	2011	2012	2013（百万円）	2013（百万米ドル *1）
営業収益	¥3,497,509	¥3,442,147	¥3,434,546	¥3,572,098	¥3,662,289	$38,940
電気通信事業営業収益	2,720,675	2,606,165	2,489,403	2,394,136	2,432,726	25,866
附帯事業営業収益	776,834	835,982	945,143	1,177,962	1,229,562	13,073
営業利益	443,207	443,862	471,912	477,648	512,669	5,451
当期純利益	222,736	212,764	255,122	238,605	241,470	2,567
EBITDA	904,030	927,253	936,315	908,499	959,571	10,203
営業利益率	12.7%	12.9%	13.7%	13.4%	14.0%	14.0%
EBITDA マージン	25.8%	26.9%	27.3%	25.4%	26.2%	26.2%
総資産	3,429,133	3,819,537	3,778,918	4,004,009	4,084,999	43,434
有利子負債残高	874,951	1,096,778	979,630	1,046,754	977,563	10,394
純資産	1,881,329	2,078,451	2,171,839	2,128,625	2,323,363	24,703
営業活動によるキャッシュ・フロー	712,231	739,992	717,354	725,886	523,908	5,571
投資活動によるキャッシュ・フロー	(775,470)	(924,442)	(440,546)	(484,507)	(472,992)	(5,029)
フリー・キャッシュ・フロー	(63,240)	(184,450)	276,808	241,379	50,916	541
財務活動によるキャッシュ・フロー	191,490	149,239	(279,998)	(225,931)	(140,250)	(1,491)
1株当たり情報 *2（円および米ドル）						
当期純利益（EPS）	249.87	238.84	290.75	290.58	315.90	3.36
潜在株式調整後当期純利益	—	—	—	283.34	289.26	3.08
配当金	55	65	70	80	90	0.96
純資産	2,066.70	2,265.02	2,476.93	2,696.03	2,943.12	31.29

*1 米ドル金額は、便宜上、1ドル=94.05円（2013年3月31日実勢レート）にて換算しています。
*2 2012年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき、100株の割合に、さらに2013年4月1日に、普通株式1株につき2株の割合で分割を実施。配当金については、上記2回の株式分割を考慮した額を記載。合わせて、過年度も分割調整後の数値を記載。

主な経営指標	2009	2010	2011	2012	2013
自己資本比率（%）	53.7	52.8	55.7	51.5	55.1
D／E レシオ（倍）	0.48	0.54	0.47	0.51	0.43
自己資本当期純利益率（ROE）（%）	12.6	11.0	12.4	11.5	11.2
総資産営業利益率（ROA）（%）	14.1	12.2	12.4	12.3	12.7
総資産回転率（倍）	1.1	0.9	0.9	0.9	0.9
自己資本回転率（倍）	2.0	1.8	1.7	1.7	1.7
流動比率（%）	122.5	118.0	153.5	135.2	142.6
固定比率（%）	139.0	146.2	135.3	139.1	126.0
固定長期適合比率（%）	95.5	97.6	91.7	92.6	90.4
手元流動性比率（倍）	0.7	0.6	0.6	0.6	0.3
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	60.6	59.7	51.1	56.3	46.7
配当性向（%）	22.0	27.2	24.1	27.5	28.5

自己資本比率 = 自己資本（期末）÷ 総資産（期末）
D／Eレシオ = 有利子負債残高（期末）÷ 自己資本（期末）
自己資本当期純利益率 = 当期純利益 ÷ 期首・期末平均自己資本
総資産営業利益率 = 営業利益 ÷ 期首・期末平均総資産
総資産回転率 = 営業収益 ÷ 期首・期末平均総資産
自己資本回転率 = 営業収益 ÷ 期首・期末平均自己資本
流動比率 = 流動資産（期末）÷ 流動負債（期末）
固定比率 = 固定資産（期末）÷ 自己資本（期末）
固定長期適合比率 = 固定資産（期末）÷（自己資本（期末）+ 固定負債（期末））
手元流動性比率 = 手元流動性（現金及び預金、有価証券）÷（営業収益 ÷12）
インタレスト・カバレッジ・レシオ = 営業キャッシュ・フロー ÷ 利払い
配当性向 = 年間配当金 ÷ 当期純利益

（注）自己資本 = 純資産 − 新株予約権 − 少数株主持分

損益計算書分析

営業収益

(十億円)

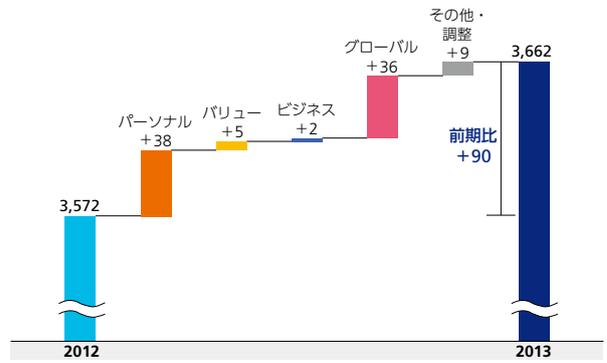
前期比

2.5%増

3兆6,623億円

営業収益の4分の3を占めるパーソナルセグメントにおいて、au通信ARPUの月次ベースの底打ちや端末販売収入の増加などにより384億円の増収となったほか、グローバルセグメントにおいて、既存海外子会社の増収に加え、新規子会社の連結効果などもあり、357億円の増収となりました。その結果、連結営業収益は前期比+2.5%の増収となりました。

3,572 / パーソナル +38 / バリュー +5 / ビジネス +2 / グローバル +36 / その他・調整 +9 / 3,662 / 前期比 +90

2012 / 2013

(3月31日に終了した各決算期)

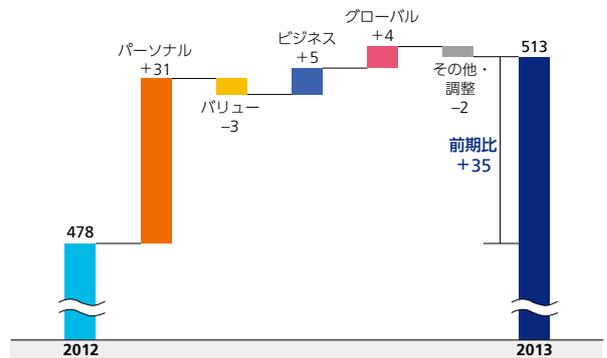
営業利益

(十億円)

前期比

7.3%増

5,127億円

営業利益の4分の3を占めるパーソナルセグメントにおいて、3M戦略に関わる先行投資コストはあったものの、①モバイル通信料収入の減少幅の改善や、②主にFTTHの契約増による固定通信料収入の増収に加え、③周波数再編コストの解消などにより、314億円の増益となりました。また、他3セグメントにおいても合計58億円の増益となったことから、営業利益は前期比+7.3%の増益となりました。

(3月31日に終了した各決算期)

当期純利益

前期比

1.2%増

2,415億円

旧800MHz帯設備の使用停止に伴う関連設備の減損損失および固定資産除却損や、遊休設備・レガシー系サービス設備の減損などにより、特別損失は897億円増加したものの、営業利益の増加や税制改正に伴う法人税の減少などにより、当期純利益は前期比+1.2%増益となりました。

1株当たり配当金 *3

前期比

10円増

90円

年間配当金は90円で、前期比10円の増配、連結配当性向は28.5%となりました。配当方針については、成長に必要な投資と安定した事業運営を考慮しつつ、連結配当性向の水準を30%超に引き上げるとともに、営業利益成長に伴うEPS成長との相乗効果により、持続的な増配を目指してまいります。

*3 2012年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき、100株の割合に、さらに2013年4月1日に、普通株式1株につき2株の割合で分割を実施。配当金については、上記2回の株式分割を考慮した額を記載

貸借対照表分析

総資産

（十億円）

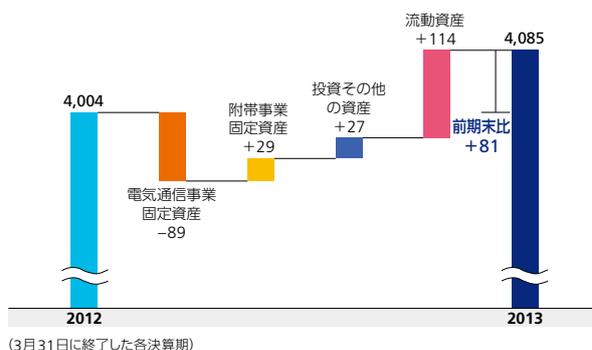
前期末比

810億円増

4兆850億円

周波数再編に伴う旧800MHz帯設備の使用停止等による減損損失や減価償却により電気通信事業固定資産が減少したものの、au携帯電話端末の割賦販売による売掛金の増加等により、総資産は810億円増加しました。

4,004
電気通信事業固定資産 −89
附帯事業固定資産 ＋29
投資その他の資産 ＋27
流動資産 ＋114
前期末比 ＋81
4,085
2012
2013

（3月31日に終了した各決算期）

純資産

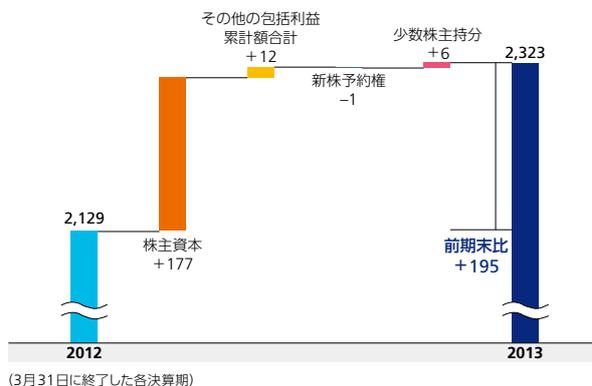
（十億円）

前期末比

1,947億円増

2兆3,234億円

利益剰余金の増加に伴う株主資本の増加に加え、海外子会社の資産・負債の円貨換算で生じた為替換算調整額の増加によるその他の包括利益累計額合計の増加、少数株主持分の増加などにより、1,947億円増加しました。

（3月31日に終了した各決算期）

有利子負債

前期末比

692億円減

9,776億円

借入による資金調達を実施したものの、社債並びに長期借入金の返済を進めた結果、有利子負債は692億円減少しました。

なお、当期末の有利子負債残高には、2012年3月期に発行した転換社債型新株予約権付社債2,007億円を含んでいます。

D／Eレシオ

前期末比

0.08pt減

0.43倍

社債並びに長期借入金の返済を進めたことにより有利子負債が減少したことに加え、利益剰余金が増加したことにより純資産が増加し、D／Eレシオは0.08ポイント減少しました。

設備投資とフリー・キャッシュ・フロー分析

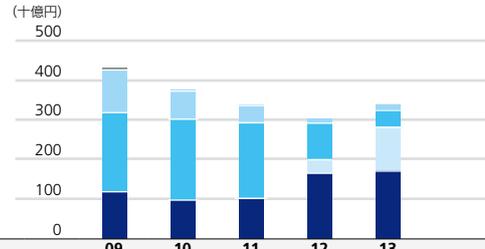
設備投資

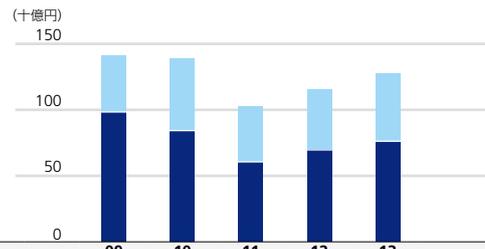
モバイル
前期比
340億円増
3,382億円

固定
前期比
124億円増
1,280億円

連結の設備投資は、前期比455億円増の4,670億円となりました。

モバイルでは、主に通信品質向上・エリア拡充などを目的とした基地局設備の増設を行っています。今期は、LTE関連投資を積極的に行ったことにより、前期比340億円増の3,382億円となりました。

固定では、主にFTTH事業関連投資や海外データセンターの拡充などを行っています。今期は、FTTH契約の増加に伴う投資増や伝送路・局舎などの共通インフラ設備における容量増強などにより、前期比124億円増の1,280億円となりました。

	09	10	11	12	13
旧800MHz	6	1	1	0	0
2GHz	107	74	44	11	14
新800MHz (LTEを除く)	200	204	191	93	43
LTE	—	—	—	34	110
共通設備	119	97	103	165	172
合計	432	377	339	304	338

(3月31日に終了した各決算期)

	09	10	11	12	13
FTTH	43	55	43	46	52
その他	98	84	60	70	76
合計	141	139	103	116	128

(3月31日に終了した各決算期)

フリー・キャッシュ・フロー

フリー・キャッシュ・フロー
前期比
1,905億円減
509億円

営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払い増*やスマートフォンの販売に伴う割賦債権の増加などにより、5,239億円となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資の増加などにより、4,730億円となりました。

上記キャッシュ・フローを合計したフリー・キャッシュ・フローは、1,905億円減少し、509億円となりました。

* J:COMの中間持株会社清算により、2012年3月期は法人税等の支払が約1,000億円少なく、2013年3月期は約500億円増加したため

経営成績に関するFAQ

3月31日に終了した各決算期

ここでは株主・投資家の皆さまの利便性を考慮し、皆さまから頻繁に頂戴するご質問をFAQ（よくあるご質問）として集約しました。ご活用いただければ幸いです。

QUESTION 1

2013年2月に、月次ベースでのau通信ARPU底打ちを実現したが、今後どう推移するのか?

課金MOUの減少傾向は続くものの、これまで音声ARPUを押し下げてきた主要因であるシンプルコースへの移行については、同コースの浸透率が95%に達したことから、音声ARPUの下落幅は縮小する見込みです。一方、2013年3月末の浸透率が未だ約40%であるスマートフォンの浸透が安定的に進むことで、データARPUは引き続き上昇すると見ています。

また、割引適用額*1は、auスマートバリューの浸透に伴い引き続き拡大するものの、現在適用額の大部分を占める毎月割影響については、月次の設定額をコントロールすることで着実に抑制していきます。

2013年3月期に前期比7.7%下落したau通信ARPUは、2014年3月期には前期比2.9%まで下落率が縮小する見込みであり、2014年3月期第4四半期には、前年同期比での反転を目標としています。

au通信ARPU内訳（パーソナル）

		2013年3月期		2014年3月期	
		実績	前期比	予想	前期比
au 通信 ARPU		4,180円	−7.7%	4,060円	−2.9%
	音声 ARPU	1,980円	−12.0%	1,860円	−6.1%
	データ ARPU	2,850円	+13.5%	3,150円	+10.5%
	割引適用額*1	−650円	−182.6%	−950円	−46.2%

*1 auスマートバリューと毎月割の割引適用影響の合計

QUESTION 2

中期的な目標である「連結営業利益の毎期2桁の成長」をどのように達成するのか?

2014年3月期の営業利益目標は6,300億円と、前期比1,173億円、23%の増益を予定しています。

これは、パーソナルセグメントの売上面における①モバイル通信料収入の5期ぶりの増収転換（+436億円）、②主にFTTHの契約増による固定通信料収入の増収（+320億円）により、通信料収入トータルでの大幅な増収（+756億円）を見込むことや、同セグメントの営業費用における周波数再編コストの解消による180億円のコスト削減影響に加えて、2014年3月期に連結化したJ:COMの影響+600億円などが主な増益要因です。

一方、中期的な成長に向けて、auスマートバリューの推進による安定的な競争力のもと、モバイルと固定、両方の顧客基盤を拡大するとともに、来期以降のモバイルARPUの前期比での底打ちにより、通信料収入のさらなる拡大を目指します。合わせて、auスマートパスを起点とした上位レイヤでのビジネス拡大により、付加価値売上についてもさらなる拡大を図ります。

さらに、3M戦略をベースとする国内事業に加え、グローバル事業を成長の柱に据え、さらなる事業成長を追求することにより、今後3年間の「連結営業利益の毎期2桁の成長」を目指します。

2014年3月期予想

連結営業利益：+23%成長

2016年3月期に向けた目標

連結営業利益：毎期2桁成長

QUESTION 3

2013年3月期と2014年3月期における フリー・キャッシュ・フロー（FCF）の変動要因は？

2013年3月期は、EBITDAが511億円増加したものの①スマートフォンの販売に伴う割賦債権の増加、②法人税等の支払増加*2・設備投資の増加などにより、FCFは前期比1,905億円減少し、509億円となりました。

一方、2014年3月期は、設備投資の増加230億円などが見込まれるものの、EBITDAの増加554億円や、2014年3月期に連結化したJ:COMの影響900億円などにより、FCFは、前期比で2,191億円増加し、2,700億円となる見込みです

*2 J:COMの中間持株会社清算により、2012年3月期は法人税等の支払が約1,000億円少なく、2013年3月期は約500億円増加したため

フリー・キャッシュ・フロー（FCF）

（億円）

		2013年3月期		2014年3月期		
		実績	前期比	予想	前期比	うちJ:COM影響
FCF		509	－1,905	2,700	＋2,191	＋900
	EBITDA	＋9,596	＋511	＋11,600	＋2,004	＋1,450
	設備投資	－4,670	－455	－5,500	－830	－600
	法人税等の支払	－2,184	－1,631*2			
	仕入債務の増減	－103	－337	－3,400	＋1,017	＋50
	その他	－2,130	＋7			

QUESTION 4

ユーロ円建転換社債の償還スケジュールについて知りたい。

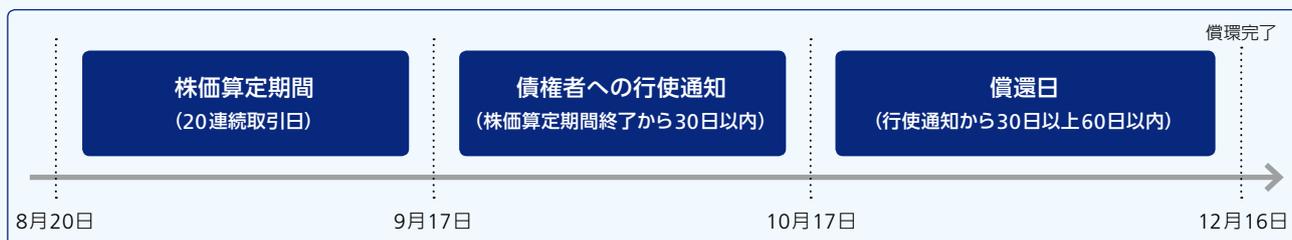
当転換社債については、2015年を満期としているものの、120％コールオプションが付帯条項に定められていることから、行使条件が成立した場合は、会社側の判断で繰上償還が可能です。

120％コールオプションが成立する条件として、2013年8月20日以降、20連続取引日の間、終値が転換価額の120％である3,440円*3を上回る必要があります。

最短のスケジュールで行使する場合、株価算定期間終了後、30日以内に債権者への行使通知を行い、2013年12月16日に償還*4が完了する予定です。

*3 2012年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき、100株の割合に、さらに2013年4月1日に、普通株式1株につき2株の割合で実施した株式分割調整後の価格

*4 最大で約6,980万株（発行済株式の7.8％）が転換社債保有者に交付される予定

120％コールオプションが最短のスケジュールで行使された場合

2013年3月期のセグメント別業績報告・分析

セグメント At a Glance

KDDI グループは2013年3月期から、マネジメントアプローチに基づき、4つの新セグメントに再編しました。

そのうち、家庭及び個人向けにモバイル・固定サービスを提供している「パーソナルセグメント」は、営業収益・営業利益ともに全体の7割以上を占めています。

事業概要

パーソナルセグメント

家庭および個人向け通信サービスの提供

個人のお客さまを対象に、モバイル・固定通信サービスを提供しています。主に、「au」ブランドのモバイル通信サービスの提供・携帯端末の販売に加え、固定通信では、「auひかり」ブランドのFTTHサービス、CATVサービスの提供などを行っています。

バリューセグメント

家庭および個人向けコンテンツ・決済サービスなどの提供

個人のお客さまを対象に、コンテンツサービス・決済サービスなどを提供するとともに、マルチデバイス・マルチネットワークへの取り組みも強化し、付加価値サービスをより快適にご利用いただける環境を整えています。

ビジネスセグメント

企業向け通信・ソリューション／クラウド型サービスの提供

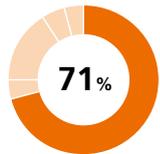
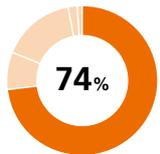
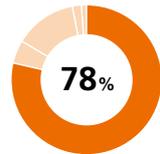
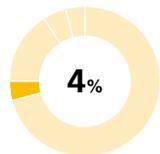
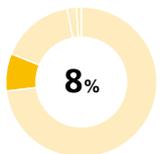
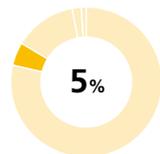
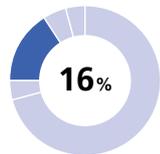
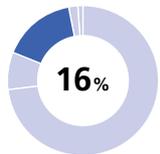
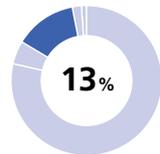
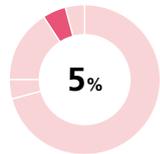
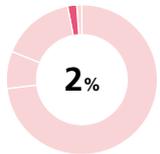
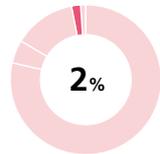
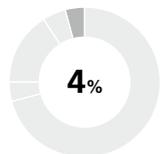
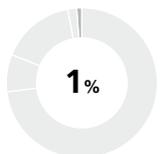
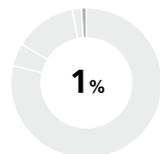
大企業から中小企業まで幅広い法人のお客さまを対象に、スマートフォン・タブレットなどのモバイル端末から、ネットワーク・アプリケーションまでをシームレスに統合するクラウドソリューションを提案します。

グローバルセグメント

海外での企業・個人向け通信・ソリューション／クラウド型サービスの提供

データセンター「TELEHOUSE」を核として、法人のお客さまにICTソリューションをワンストップで提供するほか、新興国におけるインターネット事業や米国での移民向けMVNO事業などのコンシューマビジネスにも積極的に取り組んでいます。さらに、世界600以上の通信事業者との音声ビジネスを展開しています。

その他

通信設備建設および保守・コールセンター・研究開発など

営業収益
営業利益
EBITDA
71%
28,380億円
前期比 1.4% 増
74%
3,786億円
営業利益率 13.3%
前期比 9.0% 増
78%
7,510億円
EBITDAマージン 26.5%
前期比 5.3% 増
4%
1,419億円
前期比 4.0% 増
8%
419億円
営業利益率 29.5%
前期比 5.7% 減
5%
518億円
EBITDAマージン 36.5%
前期比 1.4% 増
16%
6,383億円
前期比 0.4% 増
16%
798億円
営業利益率 12.5%
前期比 6.4% 増
13%
1,288億円
EBITDAマージン 20.2%
前期比 4.6% 増
5%
2,073億円
前期比 20.8% 増
2%
78億円
営業利益率 3.8%
前期比 83.4% 増
2%
213億円
EBITDAマージン 10.3%
前期比 55.3% 増
4%
1,442億円
1%
49億円
1%
66億円

業績・オペレーション

セグメント別分析

パーソナルセグメント

業績概況

2013年3月期の営業収益は、①モバイル通信料収入の減少傾向の改善や、②主にFTTHの契約増による固定通信料収入の増加により、通信料収入が増加したことから、前期比1.4％増の2兆8,380億円となりました。

一方、営業費用は、周波数再編コストが解消したものの、WiMAX回線等へのデータオフロードにかかる通信設備使用料の増加や、3M戦略に関わる先行コストの発生などにより、前期比0.3％増の2兆4,594億円となりました。

これにより、営業利益は前期比9.0％増加し、3,786億円となりました。

2014年3月期は、5期ぶりとなるモバイル通信料収入の増収に加え、引き続き固定通信料収入の増収が利益成長を牽引するほか、J:COM連結化影響、周波数再編コストの解消により、1,064億円の増益を見込んでいます。

au契約数／au解約率

au契約純増数は、「auスマートバリュー」を中心とした好調なスマートフォン販売などにより、期初予想192万契約を19万契約上回る211万契約となりました。これにより、期末の累計契約数は前期比7.0％増の3,219万契約となりました。

au解約率は、業界最低水準となる0.63％と、前年度に引き続き低水準に推移しました。

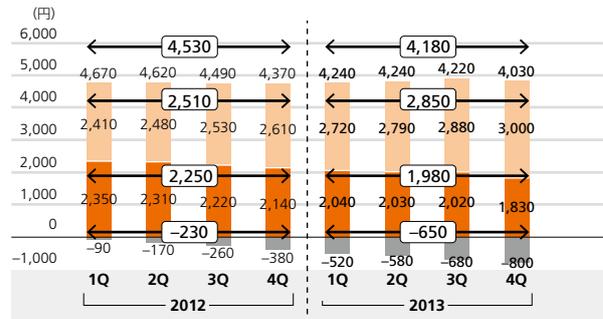
活動報告については、P.38をご参照ください。

au通信ARPU

音声ARPUは、低廉な料金の「シンプルコース」への移行など料金施策の浸透や、課金MOUの減少、アクセスチャージの料金改定の影響などにより、前期比12.0%減の1,980円となりました。

データARPUは、スマートフォン利用者の増加により、前期比13.5%増の2,850円となりました。

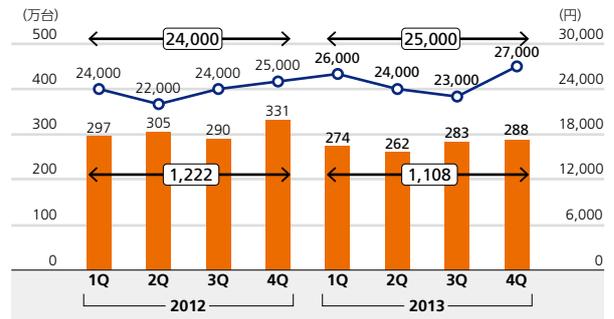
割引適用額は、スマートフォンの販売拡大に伴う毎月割の浸透により420円拡大し、650円となりました。

その結果、au通信ARPUは、期初予想を20円上回り前期比7.7%減の4,180円となりました。なお、2014年3月期のau通信ARPUは、前期比2.9%まで下落幅が縮小する見込みです。

(3月31日に終了した各決算期)
データARPU
音声ARPU(割引前)
割引適用額(auスマートバリューと毎月割の割引適用影響の合計値)

au端末販売台数／au販売手数料

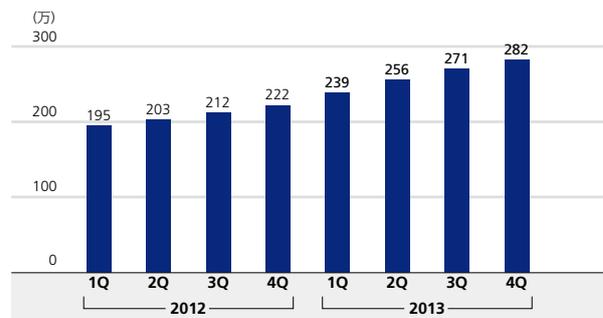
au端末販売台数は、スマートフォンの新規販売が好調に推移したことにより、新規の販売台数は大幅に増加したものの、周波数再編に伴う新周波数帯対応端末への移行が2012年7月に完了したことから機種変更台数が大幅に減少し、前期比9.3%減の1,108万台となりました。

au販売手数料は、毎月割による将来の減収影響を考慮して端末販売価格値引きにおける販売手数料比重を高めたことや、MNPを中心とした顧客獲得競争が激化したことなどから、前期比1,000円増加の25,000円となりました。

なお、2014年3月期のau販売手数料は、au通信ARPUの底打ち反転を目指し毎月割設定額を抑えることから前期比2,000円増の27,000円となるものの、トータルでの販売費の削減を目指します。

(3月31日に終了した各決算期)
au端末販売台数(左軸)
au販売手数料(右軸)

FTTH契約数

「auスマートバリュー」によるスマートフォンとのセット販売効果や、提供エリア拡大による貢献もあり、FTTH契約純増数は60万契約、期末の累計契約数は282万契約となりました。

なお、2014年3月期のFTTH契約数は、エリア拡大の影響は縮小するものの、auスマートバリューによる契約獲得が引き続き堅調に推移すると見込んでおり、期末の累計契約数は、44万契約増加の326万契約を見込んでいます。

(3月31日に終了した各決算期)

セグメント別分析

バリューセグメント

活動報告については、P.40をご参照ください。

業績概況

2013年3月期の営業収益は、auスマートパス会員数増加に伴う売上の増加などにより、付加価値売上が増加し、4.0%増の1,419億円となりました。

一方、営業費用は、auスマートパス会員獲得のためのコンテンツ調達コスト等の関連費用が先行して発生したことなどから、8.7%増の1,000億円となりました。

これにより、営業利益は、前期比5.7%減の419億円となりました。

2014年3月期は、auスマートパス会員数の増加等による付加価値売上の増収に加え、J:COMの連結影響もあり、前期比81億円の増益を見込んでいます。

営業利益の増減要因

(3月31日に終了した各決算期)

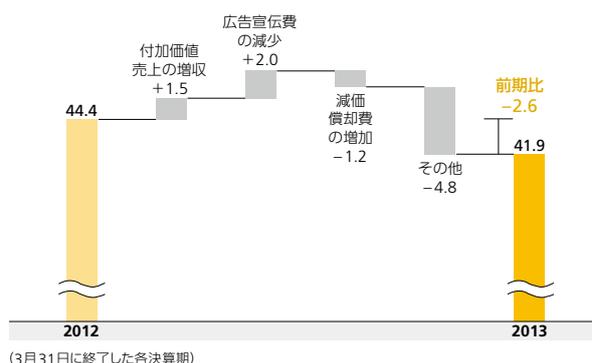
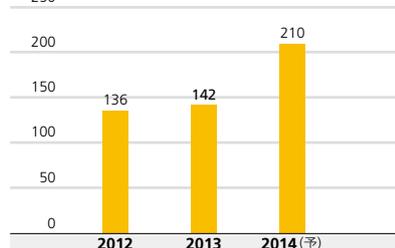
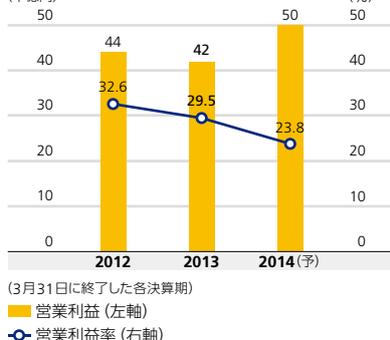
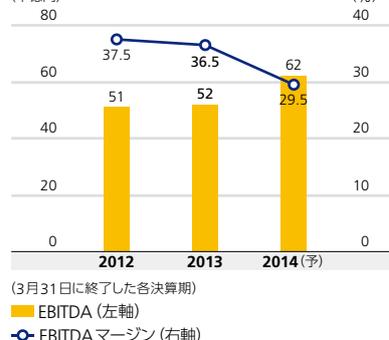
営業収益

(3月31日に終了した各決算期)

営業利益／営業利益率

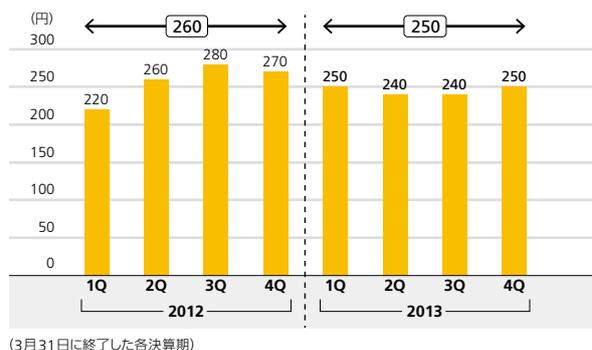
(3月31日に終了した各決算期)
営業利益（左軸）
営業利益率（右軸）

EBITDA／EBITDAマージン

(3月31日に終了した各決算期)
EBITDA（左軸）
EBITDAマージン（右軸）

付加価値ARPU

スマートフォンにおける付加価値売上はauスマートパスの貢献などにより堅調に拡大したものの、フィーチャーフォンにおける付加価値売上の減少を補えず、前期比で3.8%減少し、250円となりました。

2014年3月期の付加価値ARPUは、2013年3月期2Qに底打ち反転していること、引き続きauスマートパスの会員数が順調に拡大していることなどから、16.0%上昇の290円を見込んでいます。

(3月31日に終了した各決算期)

ビジネスセグメント

活動報告については、P.41をご参照ください。

業績概況

2013年3月期の営業収益は、固定レガシー系音声収入およびセグメント間売上の減少をモバイルにおける携帯端末販売収入の増収等で補ったことなどにより前期比0.4%増加し、6,383億円となりました。

一方、営業費用は、設備保守費用削減による作業委託費の減少や、周波数再編が完了したことによる移行費用の減少（販売手数料）などにより、0.5%減少し、5,585億円となりました。

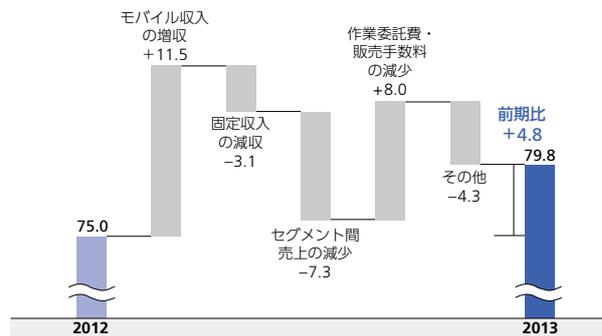
これにより、営業利益は、6.4%増加し、798億円となりました。

2014年3月期は、スマートフォン・タブレットの拡販によるモバイル収入の増収が、固定レガシー系音声収入の減収を補って増収となるものの、モバイルの端末販売強化に伴う端末調達費用の増加などにより、営業利益は前期比ほぼ横ばいの見通しです。

（億円）

	2012	2013	2014（予）
営業収益	6,360	**6,383**	6,500
営業利益	750	**798**	800
営業利益率（%）	11.8	**12.5**	12.3
EBITDA	1,231	**1,288**	1,270
EBITDAマージン（%）	19.4	**20.2**	19.5

営業利益の増減要因

（十億円）

（3月31日に終了した各決算期）

グローバルセグメント

活動報告については、P.42をご参照ください。

業績概況

2013年3月期の営業収益は、新規に連結子会社化したCDNetworksなどの影響に加え、KDDI America社の100%子会社であるLocus Telecommunicationsなどの収益増により、前期比20.8%増の2,073億円となりました。

一方、営業費用は、営業収益同様に海外子会社の費用増などにより、19.2%増加し、1,995億円となりました。

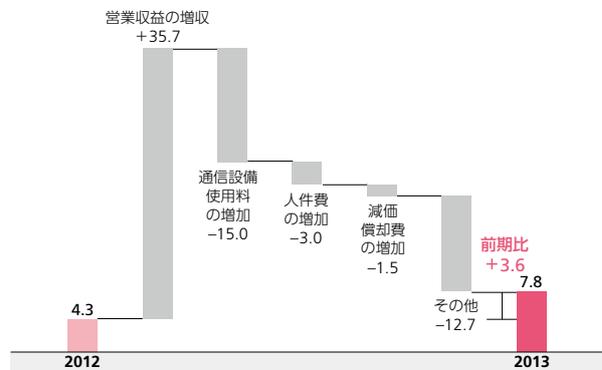
これにより、営業利益は、83.4%増の78億円となりました。

2014年3月期は、海外子会社の増収と為替影響により増収を見込んでおり、売上に連動する通信設備使用料や人件費の増加影響はあるものの、前期比12億円の増益を見込んでいます。

（億円）

	2012	2013	2014（予）
営業収益	1,716	**2,073**	2,180
営業利益	43	**78**	90
営業利益率（%）	2.5	**3.8**	4.1
EBITDA	137	**213**	230
EBITDAマージン（%）	8.0	**10.3**	10.6

営業利益の増減要因

（十億円）

（3月31日に終了した各決算期）

Personal Services segment

パーソナルセグメント

個人のお客さまを対象に、モバイル・固定通信サービスを提供しています。主に、「au」ブランドのモバイル通信サービスの提供・携帯端末の販売に加え、固定通信では、「auひかり」ブランドのFTTHサービス、CATVサービスの提供などを行っています。

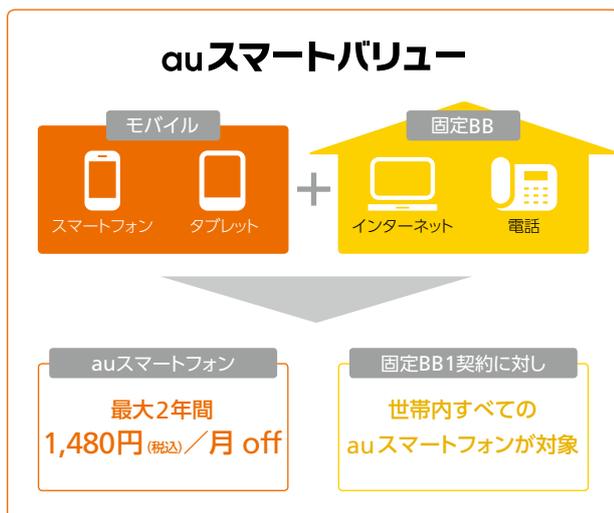
取締役執行役員専務
コンシューマ事業本部長
石川　雄三

auスマートバリュー

「auスマートバリュー」は、auスマートフォンと「auひかり」をはじめとした当社グループ・提携事業者の固定ブロードバンドサービス（FTTH・CATV）にセットでお申込みをいただくことで、auスマートフォンの毎月のご利用料金から1,480円（税込）*1を割り引くサービスです。

モバイルと固定のネットワークを併せ持つKDDI の優位性を生かしたサービスであり、2012年3月の提供開始以降、契約者数は順調に拡大しています。2013年3月末の契約数は、au契約数386万契約、世帯数212万世帯となりました。

*1 最大2年間の割引額。2年経過後は980円（税込）

auスマートバリューのサービス概要

「au 4G LTE」開始

2012年9月に提供を開始した「au 4G LTE」は、受信時最大75Mbpsの高速データ通信サービス*2です。既に一部のエリアでは、受信時最大100Mbpsを実現しており、2013年6月以降、順次全国へ拡大してまいります。

「au 4G LTE」の実人口カバー率*3は、2013年3月末には96.4%*4となりました。2014年3月末には、これを99%*4まで拡張する計画です。

*2 通信速度は技術規格上の最大値であり、実使用速度を示すものではありません。お客さまのご利用環境・回線の状況などにより低下する場合があります。
*3 全国を500m四方に区分したメッシュのうち当社サービスエリアに該当するメッシュに含まれる人口の総人口に対する比率
*4 Android™搭載LTEスマートフォンが対象

スマートフォン

2013年3月期は、充実した3Gスマートフォンラインナップに加え、「au 4G LTE」対応端末を年間11機種発売しました。

さらに、auスマートバリュー効果もあり、スマートフォン販売台数は、前期比270万台増の811万台となりました。これにより、2013年3月末のスマートフォン契約者数は1,186万台、スマートフォン普及率は36.9%まで上昇しています。

なお、2014年3月末のスマートフォン契約者数は1,606万台、スマートフォン普及率は47.7%まで上昇する見込みです。

FTTH／CATV

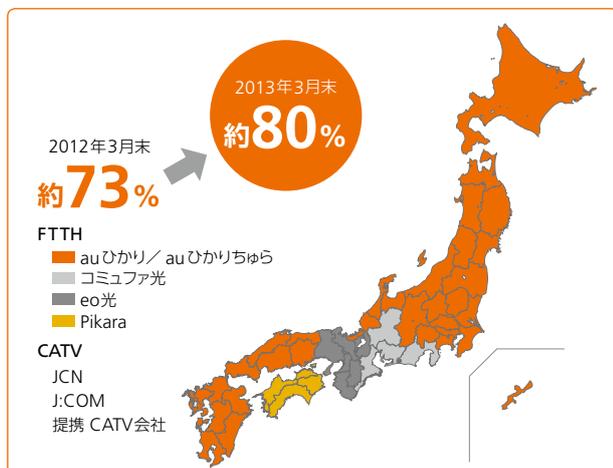
KDDIのFTTHサービス「auひかり」は、「auスマートバリュー」によるスマートフォンとのセット販売とサービス提供エリアの拡大により、純増数は前期比1.7倍となり、順調に契約数を拡大しました。この契約数拡大を背景に顧客獲得収支を除いたオペレーション収支が2012年5月で単月黒字に転換し、2014年3月期は、経常収支ベースでの黒字化を見込んでいます。

CATV事業では、2013年4月にJ:COMを連結化しました。これにより、ケーブルテレビ契約ベースで、国内シェア約50%のCATV会社を傘下に持つことになります。今後は、「auスマートバリュー」などによるKDDI事業へのシナジーに加え、JCNとの統合によるシナジー効果の拡大を図っていきます。

アライアンス強化による提供エリアの拡大

2013年3月末の「auスマートバリュー」対象ブロードバンドサービスの世帯カバー率 *5は、固定系提携事業者数の拡大などにより、前期末から7ポイント上昇し、80%となりました。

*5 世帯カバー率は、FTTH/CATVの戸建向け提供エリアにおける世帯カバー率

2013年3月末auスマートバリューの世帯カバー率 *5

データオフロード

KDDIの固定アクセス回線は、ブロードバンドサービスの提供を目的としていた従来の役割に加え、急速に増大するモバイルデータトラフィックのオフロード手段としても、その重要性が高まっています。屋外のデータオフロードの基点となる「au Wi-Fi SPOT」は、前期末からほぼ倍増し、23万スポットとなりました。また、屋内のデータオフロードの基点となる「HOME SPOT CUBE」は、前期末から168万台増加し、203万台となりました。

その結果、2013年3月のデータオフロード率 *6は、前年同期を32ポイント上回る52%となりました。今後はLTEスマートフォンのデータトラフィックの拡大が見込まれる中でも、データオフロード率を50%程度 *7に維持することを目標にオペレーションを行っていきます。

*6 2013年3月期のオフロード率の定義
トラフィック最繁時間帯（23時台）における月間総データ量に対するデータオフロード

定義	分子：Wi-Fi + WiMAXへのデータオフロード
	分母：スマートフォンのデータトラフィック総量（3G+Wi-Fi+WiMAX）

*7 2014年3月期からは、LTE端末のデータトラフィックを分母に含むベースに変更

データオフロードの進捗

2012年3月 約20% → 2012年9月 約39% → 2013年3月 約52%

Economic Value
経済的価値

& **Social Value**
社会的価値

KDDIでは、サービスご利用者さま一人ひとりの声に誠実に向き合い、お客さまの声を活かす取り組みや安心・安全で質の高いサービスを提供することで、お客さま満足の向上に努めています。

質の高い接客を目指す「au CS AWARDS」の開催 P.61

スリム化された取扱説明書 P.65

Value Services segment

代表取締役執行役員専務
新規事業統括本部長
髙橋　誠

バリューセグメント

個人のお客さまを対象に、コンテンツサービス・決済サービスなどを提供するとともに、マルチデバイス・マルチネットワークへの取り組みも強化し、付加価値サービスをより快適にご利用いただける環境を整えています。

auスマートパス

「auスマートパス」は、auスマートフォンのお客さま向けに500以上の人気アプリやセキュリティ関連サービスなどを月額390円（税込）で提供するサービスです。初めてスマートフォンを利用されるお客さまにも、安心・安全にオープンインターネットの世界を楽しんでいただくサービスとして、2012年3月より提供しています。サービス開始以降、会員数は順調に増加し、2013年3月末の会員数は574万人となりました。

今後も、auスマートパスの顧客基盤拡大を図るとともに、付加価値サービス（音楽・映像・書籍等）へのアップセルや、auスマートパス会員を各種サービスやリアル店舗に送客することで、新たなビジネスを創造していきます。

マルチOS・マルチデバイスの取り組み

Android™スマートフォン向けに提供を開始した「auスマートパス」は、2012年9月にiPhoneに対応し、将来的にはFirefox OSにも対応していく方針です。KDDIは、HTML5をベースとしたアプリの開発を進めることで、幅広いOSに対応したコンテンツを提供していきます。

また、2012年11月には、Android™搭載のCATV向けSTB「Smart TV Box」の提供を開始しました。このように、豊富なコンテンツをお客さまの利用シーンに応じたデバイスでお楽しみいただく環境を整えることで、さらなる利便性の向上を図っていきます。

auスマートパス会員数とマルチOS対応に向けたロードマップ

Economic Value
経済的価値

& Social Value
社会的価値

KDDIでは、さまざまな社会的課題やお客さまニーズを先取りした製品・サービスの提供を積極的に推進しています。サービスご利用者さまにとって魅力あるコンテンツを提供することに加え、コンテンツをより安全・快適にご利用いただくためのさまざまな支援を行っています。

「KDDIケータイ教室」安心・安全講座の実施 P.58

ベンチャー企業の成長支援「KDDI ∞ Labo（ムゲンラボ）」 P.78

Business Services segment

ビジネスセグメント

大企業から中小企業まで幅広い法人のお客さまを対象に、スマートフォン・タブレットなどのモバイル端末から、ネットワーク・アプリケーションまでをシームレスに統合するクラウドソリューションを提案します。

ソリューション事業本部長
東海林　崇

大企業向けビジネス

約1.3万社とも言われる日本の大企業*1におけるKDDIの取引率は既に約7割に達しており*2、収益の拡大には既存のお客さまに付加価値サービス等をご利用いただくことで、1顧客あたりの売上を拡大することが不可欠です。

2012年7月からは、お客さまの用途に応じてパブリッククラウドやプライベートクラウドとしてご利用いただけるクラウド基盤サービス「KDDI クラウドフォームサービス」の提供を開始するなど、お客さまの幅広いニーズに対応しています。

さらに、スマートデバイス（スマートフォン・タブレット等）をはじめとした新商材の拡販に加え、商品力の高いクラウドパッケージサービスを提供することで、お客さまの通信環境をトータルにサポートします。

*1 出典：平成21年経済センサス－基礎調査。大企業：従業員が300名を超える企業
*2 当社調べ。

中小企業向けサービスの強化

中小企業市場においては、auスマートフォン・auひかり ビジネス（FTTH／FTTB）・ビジネスに最適なクラウドアプリ「ベーシックパック」の3つにお申し込みいただくと、auスマートフォンの毎月のご利用料金から1,480円（税込）*3を割り引く「スマートバリュー for Business」を2012年4月に開始し、顧客基盤の拡大を図ってきました。

また、中小企業やSOHOのお客さま向けサービスをより一層充実させるべく、連結子会社である「KDDI まとめてオフィス株式会社」に各種通信サービスやOA機器等のIT環境全般を一元的に提供する体制を集約していきます。2013年4月1日には、新たに地域会社4社を設立し、全国5社、1,500名体制で営業を開始しております。

*3 最大2年間の割引額。2年経過後は980円（税込）。

KDDI まとめてオフィス　会員制サポートプログラムの特長

Economic Value
経済的価値

& Social Value
社会的価値

KDDIでは、最適なICT環境の提供により、法人のお客さまのさまざまな課題に対応しています。業務効率化やコスト削減のみに留まらず、お客さまにとっての社会的、環境的課題の解決に貢献する製品・サービスの提供を積極的に展開しています。

基地局バッテリーの24時間化 P.51

「フロントスキルコンテスト」の開催 P.61

Global Services segment

取締役執行役員常務
グローバル事業本部長
田島　英彦

グローバルセグメント

データセンター「TELEHOUSE」を核として、法人のお客さまにICTソリューションをワンストップで提供するほか、新興国におけるインターネット事業や米国での移民向けMVNO事業などのコンシューマビジネスにも積極的に取り組んでいます。さらに、世界600以上の通信事業者との音声ビジネスを展開しています。

グローバルICT

日系企業のグローバル化が加速する中、お客さまの海外進出に際し、通信ネットワークの構築から運用、保守を含め、さまざまなICTニーズにお応えするべく、世界28地域、60都市、100拠点（2013年3月31日現在）の体制を構築しています。中でも、データセンター事業については、国内外において安心してご利用いただける高スペックなサービスを「TELEHOUSE（テレハウス）」というブランド名で、世界12地域、15都市、25拠点で展開しています。

グローバルコンシューマ

米国では、移民向けコンシューマ事業としてMVNOによるプリペイド携帯電話サービスやコーリングカードサービスを、100%子会社のKDDI Americaの子会社であるLocus Telecommunications, Inc.・Total Call International, Inc.で展開しています。米国における移民市場の拡大に伴い、事業拡大・収益性向上を推進していきます。

また、アジアを中心とした新興国においても、日本国内で培ったノウハウをベースに、携帯電話事業・ISP事業への参入を目指していきます。

キャリアビジネス

世界600以上の通信事業者に対して、音声トラフィックの国際中継サービスを提供しています。

海外拠点一覧

Economic Value
経済的価値

& Social Value
社会的価値

KDDIでは、急速なグローバル化の進展を受けての取り組みを積極的に進めています。グローバルで急増する通信需要に対応した技術開発に加え、海外拠点で活躍できる人財の育成・拡充を目指した各種研修制度や国内のグローバル人財の育成施策、現地採用社員の育成施策など、さまざまな取り組みを行っています。

「SJC」の陸揚げの様子 P.60

現地採用社員への研修と人財育成 P.71

研究開発

KDDIの成長戦略「3M戦略」では、さまざまなコンテンツやサービスを、いつでもどこでも、最適なネットワーク、お好きなデバイスで、安心してご利用いただける世界の実現を目指しています。

研究開発拠点であるKDDI研究所では、ストレスのない、安心・安全なコミュニケーション環境を提供するための最先端の研究や、環境や健康をはじめとした日常生活のさまざまな場面で、安心してご利用いただけるサービスの提供を通じて、新しい多様な価値をお届けできるような開発、さらには驚きの未来を開拓する基礎研究に取り組んでいます。

スーパーハイビジョン映像伝送技術 チャート1

フルハイビジョン、スーパーハイビジョンの超高精細映像を高圧縮して同時に伝送するための「階層符号化」という方式を開発し、CATV網を使っての伝送実験に世界で初めて成功しました。既存の圧縮方式では、HDTVを伝送するのに1チャンネル、4Kを送るのに2チャンネル、8Kを送るのに5チャンネル、合計8チャンネルの帯域が必要だったのに対し、従来方式の約半分の帯域で超高精細映像の同時伝送が可能です。

チャート1

Advanced MIMO技術 チャート2

基地局と端末側の双方で複数のアンテナを組み合わせ、大容量データを一斉に送る「MIMO（Multiple-Input Multiple-Output）」を発展させた新技術を開発。既存の技術では、複数の端末にデータを送信する際、干渉が大きくなるという課題がありましたが、端末側から基地局側に受信状況などの情報を圧縮してフィードバックすることで、基地局側からのデータ送信時の干渉を減らし、周波数利用効率をLTEに比べて約3倍高めることに成功しました。

チャート2

端末に実装されている2つのアンテナ
各端末から受信状況を送信
基地局に8本のアンテナを利用
電波送信時も干渉が起きにくい
周波数利用効率の向上

マルチコア光ファイバ伝送技術 チャート3

光ファイバ1芯に7つの光の通路（コア）を持たせた新しい光ファイバと光増幅器を用いて、世界初の大洋横断級光伝送実験に成功しました。通常、光ファイバ内にコアを増やすとコアから漏れる信号で干渉が起きてしまいますが、これを最小限に抑えることにより、大洋横断級の長距離伝送に成功すると同時に、通信容量と伝送距離の積で表される伝送能力指数の世界最高記録177ペタビット／秒・kmを達成しました。

チャート3

高速暗号アルゴリズム「KCipher-2」 チャート4

限られたリソースで多くの処理を求められる分野や、マルチメディアコンテンツの配信をはじめとする大容量データを扱う分野において、データの暗号化や復元を高速・軽量に行えるよう設計された共通鍵暗号方式のアルゴリズムです。AESなどと比べて7～10倍高速に暗号化／復号処理をすることが可能で、2012年に国際標準規格（ISO／IEC 18033-4）に採用され、2013年3月、総務省・経産省が発表した「電子政府推奨暗号」に選定されました。

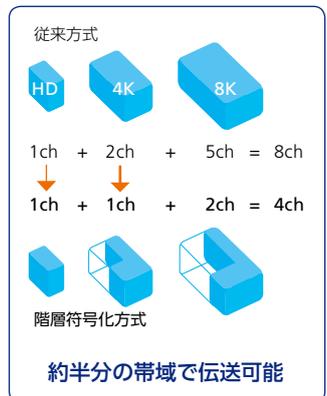
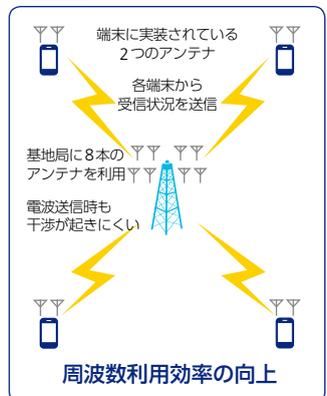
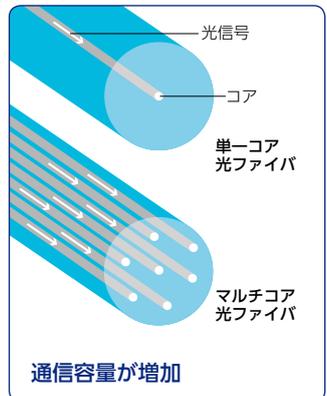
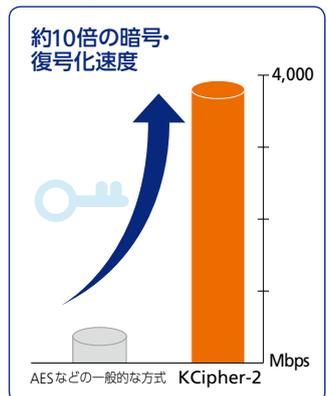
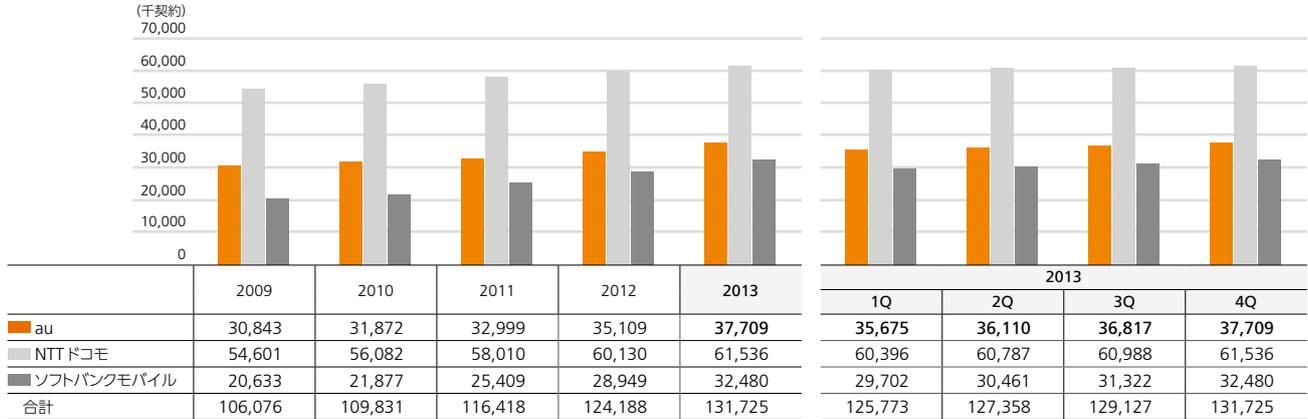



チャート4

市場概況

モバイル市場データ（3月31日に終了した各決算期）

累計契約数

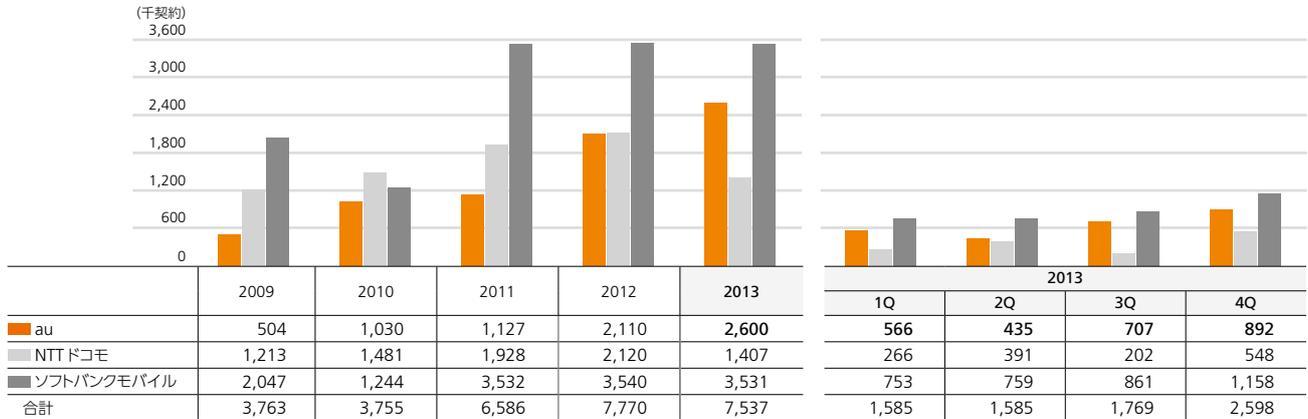
	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
au	30,843	31,872	32,999	35,109	**37,709**	**35,675**	**36,110**	**36,817**	**37,709**
NTTドコモ	54,601	56,082	58,010	60,130	61,536	60,396	60,787	60,988	61,536
ソフトバンクモバイル	20,633	21,877	25,409	28,949	32,480	29,702	30,461	31,322	32,480
合計	106,076	109,831	116,418	124,188	131,725	125,773	127,358	129,127	131,725

出典：電気通信事業者協会資料を基に当社作成

累計契約数シェア ＊1

(%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
au	29.1	29.0	28.3	28.3	**28.6**	**28.4**	**28.4**	**28.5**	**28.6**
NTTドコモ	51.5	51.1	49.8	48.4	46.7	48.0	47.7	47.2	46.7
ソフトバンクモバイル	19.5	19.9	21.8	23.3	24.7	23.6	23.9	24.3	24.7

純増数

	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
au	504	1,030	1,127	2,110	**2,600**	**566**	**435**	**707**	**892**
NTTドコモ	1,213	1,481	1,928	2,120	1,407	266	391	202	548
ソフトバンクモバイル	2,047	1,244	3,532	3,540	3,531	753	759	861	1,158
合計	3,763	3,755	6,586	7,770	7,537	1,585	1,585	1,769	2,598

出典：電気通信事業者協会資料を基に当社作成

純増シェア ＊1

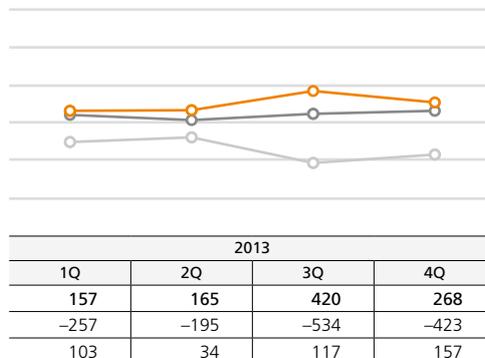
(%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
au	13.4	27.4	17.1	27.2	**34.5**	**35.7**	**27.5**	**40.0**	**34.3**
NTTドコモ	32.2	39.5	29.3	27.3	18.7	16.8	24.7	11.4	21.1
ソフトバンクモバイル	54.4	33.1	53.6	45.6	46.8	47.5	47.9	48.7	44.6

＊1 NTTドコモ、ソフトバンクモバイル、当社による3社間のシェア

MNP純増数

(千)
1,500
1,000
500
0
–500
–1,000
–1,500

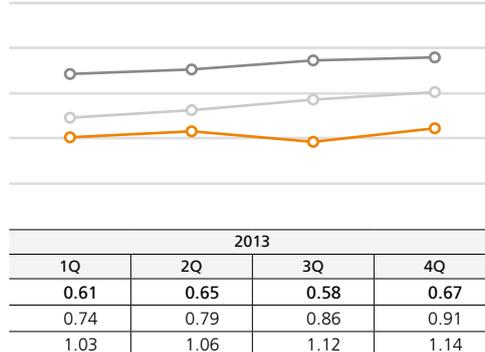
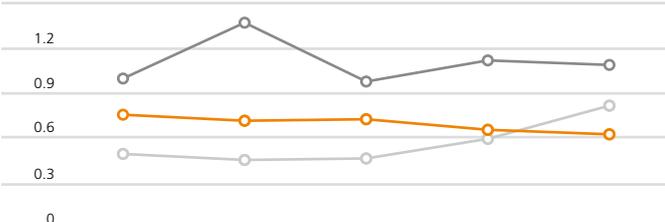
	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
au	56	24	–362	273	**1,010**	**157**	**165**	**420**	**268**
NTTドコモ	–334	–278	–400	–804	–1,409	–257	–195	–534	–423
ソフトバンクモバイル	273	257	768	533	411	103	34	117	157

出典：証券会社アナリストレポート（各社へのヒアリングにより作成）を基に当社作成

ARPU（Average Revenue per Unit／1契約あたりの月間平均収入）

	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
au*2	5,800	5,410	4,940	4,510	**4,180**	**4,240**	**4,240**	**4,220**	**4,030**
音声 ARPU*3	3,590	3,150	2,620	2,020	**1,330**	**1,520**	**1,450**	**1,340**	**1,030**
データ ARPU	2,210	2,260	2,320	2,490	**2,850**	**2,720**	**2,790**	**2,880**	**3,000**
NTTドコモ*4	5,710	5,350	5,070	4,870	4,420	4,560	4,480	4,430	4,210
音声 ARPU	3,330	2,900	2,530	2,200	1,730	1,900	1,810	1,710	1,520
データ ARPU	2,380	2,450	2,540	2,670	2,690	2,660	2,670	2,720	2,690
ソフトバンクモバイル*5	4,070	4,070	4,210	4,150	3,990	4,020	4,070	4,050	3,800
音声 ARPU	2,320	2,050	1,890	1,650	1,400	1,480	1,490	1,450	1,190
データ ARPU	1,740	2,020	2,310	2,510	2,590	2,540	2,580	2,610	2,620

出典：各社決算資料より当社作成
*2 モジュールを除く。2012年3月期までは、連結（移動通信セグメント）ベース。2013年3月期は、パーソナルベース
*3 auの2013年3月期の音声ARPUは、割引適用額を減算した額を記載
*4 NTTドコモは、2013年3月期より、ARPUの定義を変更。上記は音声ARPUとデータARPUの合算値
*5 月月割適用後、モジュールを含む

解約率

	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
au*2	0.76	0.72	0.73	0.66	**0.63**	**0.61**	**0.65**	**0.58**	**0.67**
NTTドコモ	0.50	0.46	0.47	0.60	0.82	0.74	0.79	0.86	0.91
ソフトバンクモバイル	1.00	1.37	0.98	1.12	1.09	1.03	1.06	1.12	1.14

出典：各社決算資料より当社作成。

固定通信市場データ (3月31日に終了した各決算期)

ブロードバンド普及状況の推移

(千契約)

	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
FTTH	15,021	17,802	20,218	22,305	23,858	22,842	23,203	23,549	23,858
CATV	4,110	5,314	5,672	5,906	6,013	5,955	5,981	6,006	6,013
ADSL	11,184	9,735	8,201	6,705	5,425	6,344	6,046	5,740	5,425
FWA	13	12	10	10	9	10	9	9	9
合計	30,328	32,863	34,102	34,926	35,304	35,152	35,238	35,305	35,304

出典：総務省資料

FTTH契約数シェア

(%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2013 1Q	2013 2Q	2013 3Q	2013 4Q
KDDI	**7.1**	**8.0**	**8.8**	**9.5**	**11.4**	**10.0**	**10.6**	**11.1**	**11.4**
NTT 東日本	41.9	42.3	42.1	41.9	40.9	41.7	41.3	41.0	40.9
NTT 西日本	32.2	32.1	32.4	32.3	31.6	32.2	32.1	31.9	31.6
電力系事業者	9.5	9.2	9.2	9.0	8.9	9.0	8.9	8.9	8.9
その他	9.3	8.3	7.6	7.2	7.2	7.1	7.1	7.2	7.2

出典：総務省資料

ケーブルテレビ契約数シェア

(%)

	2009	2010	2011	2012
J:COM	**37.9**	**37.3**	**38.3**	**40.6**
JCN	**9.1**	**11.7**	**11.4**	**11.3**
CNCI	4.4	4.3	4.2	5.3
TOKAI	1.5	2.2	2.8	3.8
その他	47.1	44.5	43.3	39.0

出典：放送ジャーナルを基に当社作成